

Contact facturation : facturation@ccmbenchmark.com - 01 47 79 48 01
Contact formation : formation@ccmbenchmark.com - 01 47 79 51 08

Réussir sa stratégie newsletter

Objectif de la formation

- Maîtrise conjointe de nombreux éléments : choix stratégiques, contenu, qualité des bases, ciblage, programmation des envois, outils utilisés, méthodes d'envoi, optimisation des taux de réception, développement de base...
- Optimisation de la performance : mise en place, gestion et développement afin d'en faire un outil à l'efficacité mesurable

A qui s'adresse cette formation ?

Aux responsables webmarketing, responsables e-Business et responsables CRM qui conçoivent ou délèguent la production des newsletters.

Progression pédagogique :

1. Les grandes tendances et nouveautés de newsletters

- Connaître les nouvelles habitudes des internautes : leurs profils, leurs attentes, leur nombre d'abonnements...
- Découvrir les nouveaux chiffres clé impactant
- Maîtriser l'adaptation aux mobiles : impact sur le design, les enjeux et les performances

2. Redéfinir son type de newsletter selon sa stratégie

- Savoir définir une stratégie newsletter : stratégie web marketing et stratégie e-mailing
- Les stratégies des newsletters BtoB
- Choisir le meilleur type de newsletter pour sa stratégie : newsletter expert, newsletter commerciale, newsletter commerciale éditorialisée, newsletter éditoriale, newsletter d'alerte...
- Connaître les outils de benchmarking : savoir étudier efficacement vos concurrents

3. Les dernières techniques de conception de newsletter : tactique et ergonomie

- Comprendre les enjeux d'une bonne conception
- Maîtriser sa stratégie éditoriale et la personnalisation : champs objets et expéditeurs, adaptation de la forme aux différents terminaux (responsive design), bonne organisation des contenus, des bas de pages, des images, des liens, les avantages de la personnalisation...

4. Gérer au mieux le ciblage, l'envoi et les taux de réception

- Maîtriser les objectifs et possibilités de ciblage des envois : trouver les données, les organiser, lesquelles utiliser en BtoC et en BtoB
- Savoir choisir ses méthodes d'envoi : en interne ou externe, planning et rythme d'envoi, les tests
- Connaître les nouvelles règles techniques pour de bons taux de réception : les 5 facteurs de délivrabilité, les étapes de filtrage, les pondérations de critères selon les FAI et les Webmails
- Connaître les dernières techniques pour de bons taux de réception
- Comment prendre en compte les nouvelles versions des webmails (Boite gmail, etc.)
- Connaître les outils de tests

5. Suivre efficacement les retours et mesurer la performance

- Savoir définir les objectifs du suivi : BtoC et BtoB
- Connaître les bons indicateurs de performance
- Définir les optimisations possibles pour améliorer la rentabilité de sa newsletter : optimiser ses taux d'ouverture, taux de clics, taux de transformation...

6. Les prestataires et leurs coûts

- Faire le choix d'un routeur : lesquels et pourquoi cette solution
- Faire le choix d'un logiciel : lesquels et pourquoi faire ce choix
- Faire le choix d'un système de suivi statistiques : des systèmes simples aux systèmes les plus pointus, les plus intégrés

7. Maîtriser l'environnement juridique : les règles de la LCEN

- Comprendre la loi sur la Confiance en l'Economie Numérique
- Les conséquences en BtoC
- Les conséquences en BtoB

8. Organiser et développer sa base d'abonnés

- Connaître les dernières techniques pour accroître sa base d'abonnés : utiliser les réseaux sociaux, augmenter les inscriptions, techniques de récupération d'emails, techniques de mise à jour des emails de la base
- Connaître les techniques pour mieux qualifier ses abonnés : au moment du recrutement et en continu

La formation sera animée par Antonin Catrin

Les moyens pédagogiques

Support de formation

- Pour les formations en **présentiel**, un support de cours sera remis à chacun des participants.
- Pour les formations en **visionconférence**, une synthèse de la formation sera envoyée aux participants qui auront également la possibilité de revoir la session pendant une semaine après la date de la formation.

Locaux - Matériel fourni

- Nos salles sont équipées du matériel de vidéo-projection pour le formateur
- Accès à Internet en wifi dans tous nos locaux
- Pour les formations qui nécessitent des ateliers sur ordinateur, nous disposons de salles équipées d'ordinateurs pour les participants

CCM Benchmark Group conserve l'intégralité des droits d'auteurs relatifs au contenu de ces formations et supports de cours. Toute reproduction, modification ou divulgation à des tiers, sous quelque forme que ce soit, est formellement limitée.

Les moyens d'évaluation mis en oeuvre et suivi

A l'issue de la formation chaque stagiaire complète un **questionnaire d'évaluation**. Une copie peut-être fournie sur demande.

L'**attestation de présence** est envoyée par courrier avec la facture, à l'issue de la formation.

Convention de formation

Dès votre inscription, une convention de formation vous est envoyée. Celle-ci doit nous être retournée signée avant le début de la formation.

CCM Benchmark Group est un organisme de formation professionnelle enregistré sous le numéro **11 75 58575 75** auprès du préfet de région d'Ile-de-France.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Durée de la formation

La durée totale de la formation est de **7 heures**.